

2026 年 2 月 2 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 イ ン ソ ー ス  
 代 表 者 名 代表取締役 執行役員社長 舟橋 孝之  
 (コード番号：6200 東証プライム)

## 2026 年 1 月度 KPI (業績指標) 進捗状況

～講師派遣型研修の実施回数は前年比 94.2%、公開講座の受講者数は前年比 111.2%、  
 公開講座 DX 関連の受講者数は前年比 126.1%、「Leaf」アクティブユーザー数は前年比 119.4%～

社会人向け教育サービスを提供する株式会社インソース（駿河台本社：東京都千代田区、代表取締役執行役員社長：舟橋孝之、証券コード：6200）は、2026 年 1 月度 KPI（業績指標）進捗状況をお知らせします。

### 1. 講師派遣型研修事業

講師派遣型研修実施回数は前年比 94.2%の 1,501 回となりました。うち民間企業向けは前年比 98.2%の 1,002 回、DX 関連研修は前年比 126.3%の 173 回となりました。1 月は、管理職対象の階層別教育や、文書作成や企画力等のビジネススキル教育が好調でした。生成 AI を活用した業務自動化、プロンプトエンジニアリング手法を学ぶ研修も引き続き伸長しています。

### ■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2025 年 9 月期		2026 年 9 月期			
	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	1 月
実施回数	1,775	2,437	2,721	2,588	1,906	1,501
(前年比)	(113.2%)	(126.6%)	(112.9%)	(103.4%)	(105.2%)	(94.2%)
うち民間企業向け※	1,016	1,540	1,621	1,635	1,299	1,002
(前年比)	(105.6%)	(127.7%)	(106.7%)	(103.9%)	(108.4%)	(98.2%)
うち官公庁・行政組織向け※	759	897	1,100	953	607	499
(前年比)	(125.2%)	(124.8%)	(123.5%)	(102.6%)	(98.9%)	(87.1%)
うちDX関連研修※	169	204	227	248	204	173
(前年比)	(113.4%)	(125.9%)	(106.1%)	(101.6%)	(142.7%)	(126.3%)
うちオンライン研修	339	427	432	472	411	313
(構成比)	(19.1%)	(17.5%)	(15.9%)	(18.2%)	(21.6%)	(20.9%)

※連結子会社の実績も含む

## 2. 公開講座事業

公開講座受講者数は前年比 111.2%の 10,701 人で、D×関連の受講者数は前年比 126.1%の 1,849 人となりました。昨年 12 月よりプレ運用を開始した新サービス「開催お約束講座（※）」では、人事・総務・財務系や研修講師養成などの対面研修を中心に申込みが増加しています。引き続き、新作研修の拡充と販促を進めるとともに、受講機会を広げる取り組みを通じて、受講者数の拡大を図ってまいります。（※当社指定の一部の講座について、通常研修よりも高価格でサービスを提供する代わりに、1 名でもご受講者さまがいられれば開催をお約束するサービス）

### ■公開講座受講者数（単位：人）

	2025 年 9 月期		2026 年 9 月期			
	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	1 月
受講者数 (前年比)	13,196 (105.0%)	14,922 (115.3%)	14,016 (103.0%)	13,495 (95.5%)	13,066 (104.2%)	10,701 (111.2%)
うち D×関連研修 (前年比)	1,918 (124.5%)	2,031 (141.8%)	1,904 (134.2%)	2,013 (130.8%)	2,301 (132.9%)	1,849 (126.1%)
うちオンライン研修 (構成比)	8,349 (63.3%)	9,162 (61.4%)	7,718 (55.1%)	7,946 (58.9%)	8,425 (64.5%)	6,723 (62.8%)

※連結子会社の実績も含む

## 3. 顧客基盤

1 月の WEBinsource 獲得数は 224 件となり、月間目標の 200 件を達成しました。WEBinsource の獲得は、直接的には公開講座の売上拡大に寄与し、2025 年 9 月期は WEBinsource 1 件獲得につき、公開講座事業において 192 千円の増収効果がありました。

### ■WEBinsource 登録先数（単位：組織）

	2025 年 9 月期		2026 年 9 月期			
	8 月末時点	9 月末時点	10 月末時点	11 月末時点	12 月末時点	1 月末時点
新規登録先	188	199	201	175	258	224
登録先累計 (新規登録先数に対する前年比)	26,794 (91.3%)	26,993 (103.1%)	27,194 (99.0%)	27,369 (89.3%)	27,627 (140.2%)	27,851 (107.2%)
(進捗率：%)	(98.3%)	(106.6%)	(8.4%)	(15.7%)	(26.4%)	(35.8%)

## 4. IT サービス事業

「Leaf」の有料利用組織数は 877 組織（前年比 111.3%）、アクティブユーザー数は 5,239 千人（前年比 119.4%）と増加しました。ストレスチェック支援サービス納品先数は 90 件です。1 月は「Leaf」を新年度の 4 月から利用開始する組織向けのカスタマイズ開発を行っております。

### (1) 「Leaf」有料利用組織数（単位：組織）、アクティブユーザー数（単位：千人）、「Leaf」カスタマイズ案件数（単位：件）

	2025 年 9 月期		2026 年 9 月期			
	8 月末時点	9 月末時点	10 月末時点	11 月末時点	12 月末時点	1 月末時点
LMS「Leaf」有料利用組織数 (前年比)	845 (115.8%)	860 (116.1%)	865 (114.6%)	869 (113.4%)	873 (112.2%)	877 (111.3%)
アクティブユーザー数 (前年比)	4,991 (124.1%)	5,018 (123.3%)	5,137 (122.2%)	5,150 (120.3%)	5,206 (119.9%)	5,239 (119.4%)
カスタマイズ案件数※期初来累計 (前年比)	106 (98.1%)	133 (100.0%)	2 (40.0%)	8 (72.7%)	17 (100.0%)	23 (115.0%)

※カスタマイズ案件数とは、Leaf を利用するにあたり、独自の機能を追加している案件数です

## (2) ストレスチェック支援サービス 納品先数 (単位：組織)

	2025 年 9 月期		2026 年 9 月期			
	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	1 月
納品先数※当月	4	69	20	37	132	90
納品先数※期初来累計 (前年比)	566 (112.5%)	708 (122.1%)	20 (83.3%)	57 (91.9%)	189 (116.0%)	279 (105.7%)

※本サービスの売上計上は検収後であり、納品と若干ずれる場合があります ※例年、本サービスは3月に納品が集中いたします

## 5. eラーニング・動画事業

動画コンテンツ販売（買い切り）件数は前年比 142.6%の 211 件、動画制作・カスタマイズ案件数は前年比 121.6%の 45 件、動画レンタル受講者数は 174.7%の 1,635 人となりました。1 月は、動画買い切り、レンタルプランが好調でした。テーマとしては、コンプライアンスやハラスメント防止の定番のリスク管理系に加え、人事評価や DX・生成 AI・Microsoft365 活用といった時勢をふまえたもの等、幅広くお申込みいただきました。

### ■eラーニング・動画 動画販売本数（単位：本）、動画制作案件数（単位：件）、動画レンタル受講者数（単位：人）、STUDIO 定額制 eラーニング利用者数（単位：アクティブ契約 ID 数）

	2025 年 9 月期		2026 年 9 月期			
	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	1 月
動画コンテンツ販売件数 当月 (前年比)	129 (127.7%)	273 (140.0%)	166 (105.7%)	154 (83.7%)	188 (98.9%)	211 (142.6%)
動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比)	44 (118.9%)	39 (169.6%)	45 (642.9%)	55 (239.1%)	87 (669.2%)	45 (121.6%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	1,905 (104.6%)	2,075 (143.3%)	1,970 (147.3%)	1,776 (139.2%)	2,753 (181.8%)	1,635 (174.7%)
STUDIO(定額制 eラーニング) 利用者 (ID) 数 (前月比)	105,093 (-5,500)	111,133 (+6,040)	111,347 (+214)	111,682 (+335)	111,633 (-49)	105,435 (-6,198)

## 6. 提案金額

提案金額は 3,078 百万円となりました。年間目標 50,000 百万円として、営業活動に取り組んでまいります。

### ■提案金額(単位：百万円)

	2026 年 9 月期	
	1 Q	1 月
提案金額	8,019	3,078
(目標進捗率)	(16.0%)	(22.2%)
期初来累計	8,019	11,097

※現在開示している提案金額には、「Leaf」をはじめとした一部商材は含まれておりません

## 7. お問い合わせ数

お問い合わせ数は 539 件となり、月間目標の 500 件を達成しました。2025 年 9 月期はお問い合わせ 1 件獲得につき、364 千円の増収効果がありました。引き続き Web ページの改修やダイレクトマーケティング施策を実施しております。

### ■お問い合わせ数(単位：本)

	2025 年 9 月期		2026 年 9 月期			
	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	1 月
お問い合わせ数	466	519	545	438	526	539
(前年比)	(90.1%)	(114.1%)	(100.2%)	(87.1%)	(122.0%)	(96.3%)
期初来累計	5,667	6,186	545	983	1,509	2,048

※Web の問合せフォームやメール、電話で寄せられる商談、訪問、提案、見積、資料送付、システムデモ等当社売上増に繋がるお問合せを指します。24 年 9 月期第 1 四半期決算時より算出方法を変更しております

## 8. コンテンツ開発

コンテンツ開発本数は、研修（講師派遣）は 30 本、動画・e ラーニングは 19 本です。今月は組織活性化・離職防止のためのコミュニケーション研修の開発に注力しました。人手不足の深刻化や人材の多様化から、長く組織で活躍いただくため従業員の帰属意識を高めることが課題になっています。これらより主に管理職を対象とした相手を尊重した話し方や職場風土醸成について学べる研修を 5 本開発しました。

### (1) 新作コンテンツ開発数(単位：本)

	2025 年 9 月期		2026 年 9 月期			
	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	1 月
研修（講師派遣）新規開発数	30	30	30	30	30	30
期初来累計	331	361	30	60	90	120
(進捗率：%)	(91.9%)	(100.3%)	(8.3%)	(16.7%)	(25.0%)	(33.3%)
うち、デジタルスキル分野数	7	6	8	8	8	2
期初来累計	116	122	8	16	24	26
動画・e ラーニング新規開発数	21	19	20	20	19	19
期初来累計	257	276	20	40	59	78
(進捗率：%)	(102.8%)	(110.4%)	(8.0%)	(16.0%)	(23.6%)	(31.2%)

## ご参考 KPI（業績指標）と業績対応表

対象となる業績	関連 KPI
月次業績	・ 講師派遣型研修の実施回数 (25 年 9 月期の売上構成比 47.7%) ・ 公開講座の受講者数 (同 24.7%) ・ 人事サポートシステム・LMS「Leaf」の導入組織数・ユーザー数(同 13.3%)
当月～3 か月後	・ お問い合わせ数 商談、訪問、提案、見積、資料送付、価格の確認、スマートパック購入・追加、システムデモのご希望は、顧客のサービス検討段階の判断材料です。当月から 3 か月後の業績先行指標となります。
数か月～半年後	・ 提案金額 提案金額は、将来の売上創出に向けた営業活動の活発さを示す判断材料であり、3 か月後から半年以上先の業績先行指標となります。 ・ WEBinsource 登録数 WEBinsource は、当社の新規顧客向けのエントリー商品であり、さまざまな当社のサービスを購入可能です。その新規登録数は営業活動の活発さを示す判断材料であり、特に GB の 3 か月後から半年後の業績先行指標となります。

半年から 2～3年後	・コンテンツ開発数 研修やeラーニング・動画などのコンテンツ開発数の増加は長期的な収益拡大に寄与するものです。 開発後すぐに大きな売上が実現されるものではなく、業績貢献は半年後から2～3年後です。
---------------	--

当社では、民間企業の顧客セグメントに従業員規模で分類し、営業活動を行っております。

- ・大手企業、準大手（従業員規模2,000名～）：EB（エンタープライズビジネス）
- ・中堅企業（従業員規模300～1,999名）：MM（ミッドマーケットビジネス）
- ・中規模、成長企業（従業員規模～299名）：GB（グロウビジネス）

当社では今後とも、社会環境の変化に対応するため、オンライン研修やITサービス、eラーニング・動画など多様なサービスを提供し、事業の拡大を図ってまいります。

◇最新のKPIに関するMicrosoft Excel データは以下のページからダウンロードください。

※2026年2月2日20時（日本時間）より可能（<https://www.insource.co.jp/ir/insmthdata.html>）

※Microsoft、Excel、Word、Windows、Teamsは米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標です

以 上

数値は速報値にて決算発表時の数値と異なる場合があります。細心の注意を払って掲載しておりますが、その正確性を完全に保証するものではありません。

【お問合せ先】株式会社インソース <https://www.insource.co.jp/index.html>

（取材・広報に関して） グループ経営管理・経理部（井上・下地）

TEL:03-5577-2283